

KOMPAKTTRAINING | VERTRIEB & TECHNIK

STRATEGISCH-TAKTISCHE VERHANDLUNGSVORBEREITUNG

NUTZEN

„80% meines Verhandlungserfolges beruht auf der Vorbereitung“

Aussage eines Verhandlungsexperten

Fallen Ihnen die besten Argumente auch immer erst nach einer Verhandlung ein? Werden Ihre vermeintlich besten Argumente einfach „vom Tisch gewischt“? Merken Sie in Verhandlungen, dass Ihnen plötzlich Argumente fehlen? Wissen Sie oft nicht, wie Sie auf Argumente oder Einwände des Gesprächspartners reagieren sollen? Dann sollten Sie dieses Kompakttraining besuchen: Sie lernen, wie sich Verhandlungsprofis systematisch auf Verhandlungen vorbereiten, um sicherzustellen, dass sie in Verhandlungen nie wieder „sprachlos“ sind.

INHALTE

Der 10-Punkte-Plan zur strategischen Verhandlungsvorbereitung

1. Analyse der Ausgangssituation: Der Einfluss der Machtverhältnisse auf die Verhandlung und wie man sie systematisch analysiert.
2. Zieldefinition und Zielanalyse: Den Zielkorridor richtig festlegen, Ziele gewichten und was tun ist, wenn die eigenen Ziele und die des Verhandlungspartners weit auseinanderklaffen.
3. Die richtige Wahl des Verhandlungsstils: Welche gibt es? Wann sollte welcher Verhandlungsstil angewendet werden?
4. Interessens- und Nutzenanalyse: Wie sie hilft Ihre Ziele zu erreichen und Blockaden in der Verhandlung zu vermeiden.
5. Festlegung der Verhandlungsstrategie: Erfolgsfaktoren, Alternativen.
6. Unterschiedliche Gesprächspartner und wie Sie sich auf sie einstellen
7. Welche Zahlen, Daten und Fakten Sie unbedingt benötigen, um Ihre Argumente zu untermauern.
8. Entwicklung der Argumentationsstrategie: Was starke Argumente von schwachen Argumenten unterscheidet und wie Argumentationsketten aufgebaut sein sollten.
9. Die Rollenverteilung der Gegenseite: Wie Sie die „Good Guy – Bad Guy“ Rollenverteilung souverän in sich zusammenfallen lassen.
10. Organisatorische Aspekte zur Beeinflussung der Zielerreichung.

- FRAGENKATALOG zur strategisch-taktischen Vorbereitung
- CHECKLISTE benötigter Zahlen, Daten, Fakten und Informationen
- TOOL zur Zieldefinition und Aufbau der Argumentationsstrategie

DAUER | PREIS

Eintägiges Inhouse-Training, 9:00h – ca. 18:00h | 1.980 EUR inkl. Schulungsunterlagen sowie Reise- und Übernachtungskosten.

ZIELGRUPPE

Vertriebsmitarbeiter, Vertriebsleiter, Projektleiter, Ingenieure.

METHODIK

Best-Practice Lerninhalte zur strategisch-taktischen Verhandlungsvorbereitung, Einzelübungen, Gruppenarbeiten, Diskussion, 100% Praxis: Vorbereitung von Praxisbeispielen der Teilnehmer.

VORAUSSETZUNGEN

Keine.

DER TRAINER

Dipl. Betriebswirt (FH) Thomas Roithmeier, Geschäftsführer ARS EMENDI.

Herr Roithmeier war lange Jahre im Inlands- und Auslandsvertrieb tätig, bevor er in den strategischen Einkauf wechselte. Sein Expertenwissen im strategischen Einkauf erwarb er unter anderem als Leiter Einkauf in der Verkehrsindustrie, Leiter Einkauf Europa in der Elektronikindustrie und Leiter Materialwirtschaft mit weltweiter Verantwortung bei einem großen, renommierten Unternehmen der Automobilzulieferindustrie. Vor zehn Jahren gründete Herr Roithmeier sein eigenes Unternehmen, das mittelständische Unternehmen und Konzerne dabei unterstützt, zusätzliche Einsparpotenziale im gesamten Einkaufsvolumen auszuschöpfen. Seit mehreren Jahren hält er Vorträge im In- und Ausland und kann auf diverse fachbezogene Veröffentlichungen verweisen.

Sein Praxis- und Expertenwissen in der Verhandlungsführung erlangte Herr Roithmeier u.a. durch eine Vielzahl von Verhandlungen, die er im Laufe seines Berufslebens in verschiedenen Branchen und Ländern geführt hat. Auch heute verhandelt Herr Roithmeier regelmäßig im Kundenauftrag - sowohl auf der Einkaufs- als auch auf der Vertriebsseite - in unterschiedlichsten Branchen und erzielt dabei überdurchschnittliche Erfolge. Er ist Spezialist für Verhandlungen in der Industrie, dem Handel oder im Dienstleistungsbereich und unterstützt Unternehmen aus verschiedenen Branchen auch als „Ghost Negotiator“.